



# DOCUMENTATION

ANALYSE DÉCISIONNELLE DU SECTEUR  
TRANSPORT & LOGISTIQUE : **CAS DU TOGO**

---

Présenté par :

**KEZIRE Adnane**

+228 98157531 ~ +228 91580099  
[adnane.kezire@lomebs.com](mailto:adnane.kezire@lomebs.com)

## I. SYNTHÈSE EXÉCUTIVE

La présente note d'analyse stratégique vise à évaluer de manière globale et approfondie la performance économique, opérationnelle et stratégique d'une entreprise évoluant dans le secteur du transport et de la logistique. L'analyse repose sur des données consolidées couvrant plusieurs années d'activité, incluant les indicateurs financiers, opérationnels, géographiques et clients.

L'entreprise réalise un chiffre d'affaires global supérieur à **2,5 milliards**, avec une **marge totale de 1,7 milliard**, correspondant à un **taux de marge élevé de 67 %**, traduisant une forte capacité à créer de la valeur. L'activité est soutenue par un parc de **8 véhicules**, ayant parcouru une distance cumulée de **2,5 millions de kilomètres**, avec une durée moyenne de livraison estimée à **5 heures**.

Sur le plan commercial, l'entreprise compte **500 clients**, dont **379 actifs**, et affiche un **taux de satisfaction client très élevé de 92,74 %**. Le taux de réussite des livraisons est également remarquable, atteignant **98,19 % sur plus de 10 000 livraisons réalisées**, ce qui témoigne d'une excellente fiabilité opérationnelle.

Cependant, l'analyse met en évidence des déséquilibres internes, notamment en matière de consommation de carburant (plus de **700 000 litres achetés pour un coût supérieur à 500 millions**) et de performance différenciée selon les types de véhicules, de clients et de routes. Certaines catégories d'actifs et de clients génèrent des déficits significatifs, tandis que d'autres constituent des leviers majeurs de rentabilité.

L'entreprise **Ecotransport** se distingue comme la plus rentable du portefeuille, tandis que la **route nationale** apparaît comme la plus performante avec un **taux de rentabilité de 79,88 %**. Les **entreprises clientes** dominent largement en termes de chiffre d'affaires, de marge et de fidélisation, contrairement aux ONG, moins rentables.

Cette note conclut sur un ensemble de recommandations stratégiques concrètes visant à optimiser la rentabilité, rationaliser les coûts, renforcer la performance opérationnelle et consolider la croissance future.

## II. ANALYSE DES PERFORMANCES

### 1. Analyse financière globale

L'entreprise affiche une performance financière solide, avec un chiffre d'affaires dépassant les **2,5 milliards** et une marge globale de **1,7 milliard**, soit un taux de marge exceptionnel de **67 %**. Ce niveau de rentabilité traduit une bonne maîtrise des coûts globaux et une tarification adaptée aux conditions du marché.

Cependant, la structure des charges révèle un poids important des dépenses liées au carburant, qui dépassent **500 millions**, pour un volume consommé de plus de **700 000 litres**. La consommation moyenne est estimée à **plus de 28 litres**, ce qui constitue un point de vigilance stratégique.

### 2. Performance opérationnelle

Avec **8 véhicules** ayant parcouru **2,5 millions de kilomètres**, l'entreprise démontre une forte intensité d'exploitation de son parc automobile. La durée moyenne de livraison de **5 heures** reste acceptable, mais laisse entrevoir des marges d'optimisation, notamment par une meilleure planification des trajets.

Le taux de réussite des livraisons, fixé à **98,19 %**, constitue un indicateur clé de performance, positionnant l'entreprise parmi les acteurs les plus fiables du secteur.

### 3. Analyse par type de véhicules

- Les **semi-remorques** sont les véhicules les plus consommateurs de carburant, avec un écart notable entre la consommation théorique et la consommation réelle.
- Les **fourgons** se distinguent comme les plus performants en termes de capacité, tant en poids qu'en volume.
- Les **camions 19T** apparaissent comme les plus efficaces globalement.
- À l'inverse, les **utilitaires** génèrent un déficit cumulé de près de **30 millions**, constituant un véritable point faible de la flotte.

### 4. Analyse par routes et zones géographiques

L'impact de la qualité des routes est clairement établi : plus les routes sont en bon état, plus le chiffre d'affaires, la marge et les volumes d'activité augmentent.

Sur le plan géographique :

- **Lomé** concentre le plus fort chiffre d'affaires.
- Les corridors stratégiques incluent :
  - Lomé - Aného : **723 livraisons**
  - Lomé - Dapaong : **675 livraisons**
  - Lomé - Kara : **662 livraisons**

Malgré des distances importantes, ces axes restent fortement exploités et rentables.

### 5. Analyse clients

Les **entreprises** constituent le segment client le plus rentable, générant à la fois le plus de chiffre d'affaires et de marge. Elles affichent également les meilleurs taux de fidélisation et de clients actifs.

À l'opposé, les **ONG** présentent une rentabilité plus faible.

Le **client n°463** se distingue comme le plus contributeur en termes de marge.

## III. PROBLÉMATIQUES IDENTIFIÉES

1. **Surconsommation de carburant**, notamment pour les semi-remorques.
2. **Sous-performance de certains types de véhicules**, entraînant des pertes financières.
3. **Dépendance élevée aux entreprises clientes**, exposant l'entreprise à un risque de concentration.
4. **Faible rentabilité de certains segments clients (ONG)**.
5. **Optimisation insuffisante des itinéraires et des durées de livraison**.

## **IV. RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES**

### **1. Optimisation de la consommation de carburant (Court terme)**

- Mise en place d'un suivi précis de la consommation réelle par véhicule.
- Formation des chauffeurs à l'éco-conduite.  
**Impact attendu :** réduction des coûts carburant de 10 à 15 %.

### **2. Rationalisation du parc automobile (Court / Moyen terme)**

- Réduction progressive des utilitaires déficitaires.
- Renforcement de l'utilisation des camions 19t et des fourgons.  
**Impact attendu :** amélioration directe de la rentabilité opérationnelle.

### **3. Priorisation des routes rentables (Moyen terme)**

- Concentration des investissements sur les routes nationales et corridors performants.  
**Impact attendu :** augmentation du chiffre d'affaires et des marges.

### **4. Stratégie commerciale différenciée par type de client (Moyen terme)**

- Renégociation des contrats ONG.
- Programmes de fidélisation renforcés pour les entreprises.  
**Impact attendu :** amélioration de la marge client globale.

### **5. Digitalisation et pilotage de la performance (Long terme)**

- Mise en place de tableaux de bord dynamiques (KPI).
- Analyse prédictive des flux et de la demande.  
**Impact attendu :** meilleure prise de décision stratégique et anticipation des risques.

## **CONCLUSION**

L'analyse stratégique met en évidence une entreprise globalement performante, rentable et bien positionnée sur son marché. Les indicateurs financiers et opérationnels sont solides, soutenus par une forte satisfaction client et une excellente fiabilité des livraisons.

Toutefois, la pérennité de cette performance repose sur la capacité de l'entreprise à corriger ses inefficiences internes, notamment en matière de consommation énergétique, de gestion du parc automobile et de diversification de sa clientèle.

À moyen et long terme, l'adoption d'une stratégie orientée vers l'optimisation opérationnelle, la digitalisation et la segmentation client permettra à l'entreprise de renforcer durablement sa compétitivité et de consolider sa position de leader dans le secteur du transport et de la logistique.